

TESIS
5987

Universidad del Salvador
Facultad de Ciencias Sociales
Escuela de Relaciones
Internacionales

Tesina de Grado

*“Dos estudios de caso para formular
una política comercial exitosa”*

Guillermo Valentín Rodolico

USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

Tutor: Dra. Zulma Rosa Barada

Buenos Aires, 30 Marzo 2004

(Tel.:4480-0539, e-mail guillermorodolico@hotmail.com)

Índice

Prólogo	I
I La economía política mundial de la década del '90: una introducción	1
I.1 El proceso político de los '90.....	1
I.2 Cambios en la economía mundial de los '90.....	2
I.3 Evolución de la economía mundial en los '90.....	7
I.4 El comercio mundial.....	9
II Primer estudio de caso: Costa Rica	14
II.1 El entorno de Costa Rica.....	14
II.2 Evolución económica y procesos políticos.....	20
II.3 Composición social.....	29
II.4 Políticas de reforma en general.....	32
II.5 Las políticas del sector externo.....	34
II.5.i El desmantelamiento del proteccionismo.....	34
II.5.ii La promoción de las exportaciones.....	38
II.5.iii La atracción de inversión extranjera directa.....	45
II.5.iv Creación de un marco institucional acorde.....	47
II.5.v El abandono del tipo de cambio fijo.....	50
II.5.vi Inserción de Costa Rica en la economía internacional.....	52
II.6 Los resultados de las políticas del sector externo.....	58
II.6.i Indicadores económico y estructura productiva.....	58
II.6.ii Indicadores sociales.....	75
II.7 La sustentabilidad del modelo.....	77
III Segundo estudio de caso: Nueva Zelanda	83
III.1 El entorno de Nueva Zelanda.....	83
III.2 Evolución económica y procesos políticos.....	89
III.3 Políticas de reforma en general.....	104
III.4 Las políticas del sector externo.....	107
III.4.i La reforma del sistema arancelario.....	108
III.4.ii El fin de los subsidios a la agricultura.....	114
III.4.iii Políticas de promoción de exportaciones.....	116
III.4.iv La apertura del sector financiero.....	124
III.4.v La búsqueda de una nueva política monetaria.....	130

III.4.vi Inserción de Nueva Zelanda en la economía internacional.....	133
III.5 Los resultados de las políticas del sector externo.....	139
III.5.i Indicadores económicos y estructura productiva.....	139
III.5.ii Indicadores sociales.....	156
III.6 La sustentabilidad del modelo.....	159
IV Consideraciones finales.....	164
V Anexo.....	173
VI Bibliografía consultada.....	180



USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

Prólogo

En los últimos años desde que estalló la crisis más grande de nuestra historia a fines de 2001, es indudable que la Argentina ha entrado en una vorágine exportadora alentada tanto desde el Estado, como desde las entrañas del empresariado nacional. La devaluación del peso, la gran capacidad ociosa interna, la falta de líneas de crédito, y el deprimido consumo interno ha convertido al sector externo de la economía en un pilar fundamental en el que, tanto el sector privado como el sector público, enfocan su atención y dependen para subsistir.

En esta coyuntura, se empieza a reconocer la posibilidad de crecer económicamente a partir de las exportaciones; la necesidad del despegue exportador para la Argentina; la urgencia de construir un modelo exportador que elimine el sesgo antiexportador del empresariado y que trascienda la duración de los mandatos de gobierno. Al mismo tiempo, se presentan experiencias “exitosas” de países que han logrado un crecimiento económico por medio de las exportaciones como Chile, Irlanda, México, los países del Sudeste Asiático, entre otros, para incentivar el debate y demostrar que un crecimiento en este sentido es posible.

Muchos no obstante, comenzaron a exaltar las experiencias exitosas de otros países creando una situación delicada principalmente por dos motivos: Primero, los casos “exitosos” pueden ser tenidos en cuenta como modelos o fórmulas a seguir por los países, entendiendo que la simple aplicación de ciertas políticas por parte de nuestro país van a obtener los mismos resultados que han tenido en otro contexto temporal y espacial. Y segundo, porque muchas veces el éxito de ciertas políticas económicas no se traduce en beneficios para la sociedad; ¿el crecimiento económico de estos países “exitosos” repercute en el desarrollo humano de la población? ¿Ha existido una distribución del ingreso? ¿Cumple con la noción de “desarrollo sostenible”?

En cuanto a fórmulas y recetas de crecimiento, Latinoamérica, sabe muy bien el grado de simplificación de la realidad que hay en los postulados de los modelos económicos que se han ejecutado una y otra vez en esta región. Así, el modelo neoliberal ejecutado en Latinoamérica en los '90, ha resumido las condiciones y las reformas a adoptar por los países para así lograr los resultados óptimos de mercado, con los resultados conocidos por todos.

Creemos que esto ocurre porque se pasa por alto el carácter político-social que hoy en día ostentan las medidas económicas. La política económica ya no esta dada

solamente por el uso de instrumentos monetarios, cambiarios, comerciales y fiscales. La política económica ha cambiado y los resultados de ella pueden verse opacados por distintos factores que juegan y que salen a luz en el proceso político, como es la historia, la cultura, los procesos de negociación, el grado de organización social (las instituciones), los actores, sus intereses y reputación, el grado de compromiso, los mecanismo para hacer valer las reglas, etc.; es decir, por las particularidades que presenta cada país. ¿De qué sirve implementar una buena política fiscal si en definitiva los controles son laxos o no hay una cultura fiscal radicada en los habitantes de un país? Cuando un economista en un seminario en julio de 2003ⁱ expresó que la política de Kirchner hacia la Corte Suprema de la Nación, era de carácter económico, sorprendió a muchos. Sin embargo, como dice Leopoldo Fergusson:

“...desde La Riqueza de las Naciones se ha hecho énfasis en el papel de las instituciones sobre el desarrollo económico. Para Smith, ni el comercio ni la industria pueden florecer en un país en el cual no se respetan los derechos de propiedad ni se cuenta con una buena administración de justicia.”ⁱⁱ

Al copiar experiencias “exitosas” ajenas, que son producto de un largo camino no exento de fracasos por parte de estos países, se está buscando los mismos resultados económicos sin tener en cuenta las particularidades de esos países y los diferentes procesos que permitieron que esos países llegaran a esa instancia. El énfasis económico para determinar si un país es exitoso o no, puede llegar a desdibujar el contexto, las particularidades y los resultados que tuvieron esas políticas. Por otro lado, tienta a algunos a prescribir desde un enfoque normativo lo que la política económica debería hacer para obtener resultados similares y así maximizar el bienestar social, pero desconoce el proceso político y el contexto en el que está sujeto toda decisión e implementación de esas medidas económicas. Para resumirlo de alguna manera, lo normativo choca con la realidad.

A esto se le suma una variable que juega dentro de las particularidades de cada país: el contexto geográfico y temporal en el que se idean y ejecutan las políticas económicas. En un contexto donde el mercado internacional este en expansión y haya

ⁱ Fanelli, José María, en ocasión del Foro “*Libertad, economía y sociedad*”, Seminario IV: Mercosur común e integración. Expositores: Fabio Giambiagi - José María Fanelli; Fundación OSDE, Miércoles 2 de julio de 2003.

ⁱⁱ Fergusson, Leopoldo, “*Hay más entre el cielo y la tierra*”, 17 de febrero de 2003, disponible en Webpondo.org, recurso para economistas y Colombia, <http://www.webpondo.org>

gran liquidez, el sector externo de la economía de cualquier país claramente se va a ver afectado positivamente, y viceversa.

En este trabajo pretendemos dar cuenta que si se quiere crecer por exportaciones debemos partir de nuestras particularidades, teniendo en cuenta el contexto actual en el que vivimos. Pero para ello no recurriremos a un análisis profundo de la Argentina sino al de dos países que, presentando características estructurales similares a nuestro país, han pasado por un proceso de reforma de la economía en los '90 posibilitándoles experimentar un cierto crecimiento económico mediante sus exportaciones. Ellos son, Costa Rica y Nueva Zelanda. La razón por la cual hemos elegido estos dos países en detrimento de otros radica en cuatro cuestiones principales: primero, en que tenemos disponible suficientes datos macroeconómicos de cada país para el período de estudio; segundo, porque pertenecen a dos regiones diferentes del globo; tercero, porque estos dos países han podido aprovechar el contexto y no han rehusado de sus particularidades para generar e implementar políticas de todo tipo tendientes a aprovechar en definitiva, sus ventajas comparativas; y por último, porque en los dos casos, tanto la estructura productiva, el marco temporal de la implementación de la reformas, la composición social, entre otras tantas características, se asemejan a la Argentina, permitiendo abarcar indirectamente con el desarrollo de cada caso, a nuestro país. Así es que, partiendo del análisis de dos experiencias diferentes, pero con características similares a la Argentina, vamos a poder concluir el trabajo con una serie de consideraciones finales válidas para nuestro país.

Con respecto a ambos países, nos concentraremos en analizar cómo ha sido el proceso de reorientación de la economía hacia el sector externo experimentado por cada uno de ellos dentro del marco de cada reforma estructural; observando tanto los factores exógenos (el contexto geográfico por ejemplo) como los factores endógenos y cómo estas “particularidades” han incidido en el modelo de crecimiento y sus resultados. Por otro lado vamos a analizar qué grado de “éxito” ha alcanzado cada país, haciendo hincapié no solo en los indicadores económicos consolidados, sino también en cómo la sociedad se ha visto modificada o modelada como consecuencia del mismo proceso.

En definitiva el fin último de este trabajo, es aportar nuestro granito de arena para incentivar la adopción de estrategias domésticas propias de crecimiento, más pragmáticas y más alejadas, y parafraseando a Rodrik, de los acervos simplistas de prescripciones dogmáticas que Latinoamérica y Argentina estuvo acostumbrada por

muchos años. Habiéndonos planteado todo lo anterior, es que nuestro trabajo será meramente descriptivo.

En el inicio daremos cuenta del contexto internacional de los '90, luego pasaremos al análisis de cada caso. Para ello tendremos en cuenta tres variables que afecta al sector externo de un país: la incidencia del contexto económico internacional, las implicancias de la posición geográfica para caso, y las particularidades sobresalientes de cada país (historia, instituciones, estructura económica, etc.). Luego, trataremos de profundizar en las políticas implementadas en cada caso, considerando las políticas comerciales principalmente, pero también haciendo referencia a aquellas políticas tendientes a solucionar problemas de carácter estructural en cada una de las economías analizadas. Por último, habiendo mencionado los resultados económicos y sociales de dichas políticas, pasaremos a evaluar la sustentabilidad del modelo de desarrollo en cada uno de los casos.

El trabajo concluirá con una serie de consideraciones finales que, creemos, pueden ser sugeridas a la hora de la elaboración de una política comercial si se quiere que esta llegue a cumplir con los objetivos planteados. Como se dijo, si bien el desarrollo del trabajo se enfoca en experiencias ajenas, el análisis tiene validez para nuestro país. La abundante literatura sobre el tema con respecto a la Argentina y las similitudes que presentan los países seleccionados, nos da licencia para no realizar un desarrollo similar al dispensado con Costa Rica y Nueva Zelanda, con la Argentina.

En cuanto al marco teórico-conceptual está compuesto por dos disciplinas; por un lado, por las Relaciones Internacionales; y por el otro, por la Economía Internacional.

Con respecto a la primera, nos posicionaremos a partir de la Economía Política Internacional, la cual trata entre otras cosas, la relación existente entre los procesos políticos y la producción y distribución de los costos e ingresos, e indaga como las fuerzas económicas inciden en la distribución de poder y la riqueza de un Estado, alterando la distribución de poder en el plano internacional.

En lo relativo a la economía, partimos desde de la hipótesis de crecimiento liderado por exportaciones (The export-led growth hypothesis, ELGH), la cual postula que la expansión de las exportaciones es uno de los determinantes principales para el crecimiento. Esta sostiene que un crecimiento económico constante no solo se puede generar aumentando el factor trabajo y de capital al interior de la economía, sino también expandiendo las exportaciones. De acuerdo a esta visión, las exportaciones pueden actuar como una maquina de empuje del crecimiento económico sostenido. Las

exportaciones con sesgo de especialización incompleta, pueden actuar como colchón en los diversos ciclos adversos de la economía doméstica al conseguir mercados de consumo diversificados. Pero por otro lado, es también importante, que el mercado interno no este desconectado a la producción exportable. En caso de un ciclo adverso en la economía mundial la absorción del mercado interno supliría la escasez de demanda externa.

El hecho de que partamos de la ELGH, no va a ser excluyente para la utilización de ciertos conceptos de vital importancia dentro de otras “teorías del crecimiento”. En el presente trabajo tomaremos el pensamiento de las tres escuelas principales dentro de la “economía del desarrollo”. La primera se deduce a partir de la hipótesis como la EGLH, y es la teoría que destaca el papel del comercio internacional como promotor de la variación de la productividad y el aumento del ingreso.

La segunda escuela, tiene que ver con el pensamiento que asigna un papel preponderante a la geografía. Según esta escuela, el factor geográfico es primordial dado que es determinante del clima y los recursos naturales, las enfermedades, la cercanía a zonas de conflicto, los costos de transporte y la difusión de tecnologías desde el centro hacia la periferia. Por ende, ejerce fuerte influencia en la injerencia del país en los asuntos mundiales, la productividad, la dotación de factores y en la calidad de los recursos humanos.

La tercera escuela de pensamiento es la que pondera las instituciones como un conjunto de normas sociales, tanto formales como las “leyes” o informales como la “cultura”, que impone reglas de juego a la sociedad. En las instituciones se refleja entonces el proceso político, y la necesidad de consenso en la sociedad para lograr un comportamiento económico deseable y por ende aceptable.

A fin de facilitar el análisis, también utilizaremos fundamentos de la economía monetaria internacional, especialmente en relación al ingreso nacional y al sector externo. De aquí además podremos acercarnos a las distintas políticas monetarias implementadas.

Por otra parte daremos cuenta de conceptos provenientes de la teoría del comercio internacional, la cual da cuenta de los fundamentos del comercio internacional, las ventajas comparativas de las naciones, los instrumentos disponibles por los estados, y los efectos en el comercio internacional.

Capítulo I

La economía política mundial de la década del '90: una introducción

I.1: El proceso político de los '90

Los ciclos de expansión económica del mercantilismo y el capitalismo, tuvieron históricamente, una relación directa con los procesos políticos, con el nacimiento, la declinación y la sustitución de poderes imperiales o potencias¹. La expansión económica experimentada en los '90, no fue una excepción a esto.

Desde fines de los ochenta dos “megatendencias”² irradiadas desde los centros financieros internacionales han prevalecido en el Sistema Internacional: la instauración de economías de mercado y el desarrollo democrático.³ Estas tendencias, se pensaba, iban a acompañar la configuración de un “nuevo orden mundial” y el ingreso de la humanidad a la “nueva economía” capaz de evitar las crisis cíclicas y de conducir al mundo entero hacia una era de progreso, democracia y paz. Esta concepción logró tener forma definitiva tras la caída del muro de Berlín. Este hecho significó un doble proceso de desintegración. Por un lado, el de la Unión Soviética y su bloque; y por el otro, el de un modelo político, ideológico y de organización social. Aunque hacía ya años que el socialismo real como sistema económico iba siendo progresivamente cuestionado o abandonado, es en aquel momento en que, en ciertos círculos económicos, se intentó formular un listado de medidas de política económica que constituirían una clase de “paradigma” único para la triunfadora economía capitalista⁴. Este listado serviría especialmente para orientar a los gobiernos de países en desarrollo y a los organismos internacionales (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial) a la hora de valorar los avances en materia de económica de los primeros, que pedían ayuda a los segundos. Para los países desarrollados, y en especial para los EEUU, la formulación de este “marco normativo” representaba también un reto: la concreción de medidas que

¹ Bernal-Meza, Raúl, *“América Latina en la economía política mundial”*, Ed. GEL, Buenos Aires, Argentina, 1994. O/c página 19-20.

² Ronning, A., *“Derecho y política en la Diplomacia Interamericana”* Ed. Uteha. México. 1982; Y Boeninger, Edgardo. *“La gobernabilidad: un concepto multidimensional”*, Estudios Internacionales N°105, Enero-Marzo 1994.

³ Nos concentraremos en la primera “megatendencia” pero no antes sin decir que la segunda sirvió solo para un desarrollo vertical y no horizontal de la gobernabilidad, lo que la hizo funcional a los intereses del mercado, irónicamente las “nuevas democracias latinoamericanas recibieron el nombre de “mercado”.

⁴ El “listado” contenía una clara defenestración de Keynes; el mito del mercado como eficaz asignador de recursos y la decisión de enfrentar al mercado con el Estado, causa del atraso de los países subdesarrollados.

ayudaran a los países desarrollados a aprovechar las oportunidades y evitar los inconvenientes de la emergencia de nuevos mercados que esto podía acarrear en las economías más avanzadas. La visión que se tenía era que ahora que el Estado ineficiente se retiraba de las economías del tercer mundo y que los inversores estaban conscientes de las ventajas de invertir en estos países, el mundo se conducía a un ciclo de crecimiento prolongado y rápido (en los países en desarrollo), y de gran movimiento de capital del Norte hacia el Sur. El "Consenso de Washington" por ejemplo, como se llamó este gran marco económico normativo⁵ para Latinoamérica, tenía como eje los siguientes temas: disciplina presupuestaria; cambios en las prioridades del gasto público (de áreas menos productivas a sanidad, educación e infraestructuras); reforma fiscal encaminada a buscar bases imponibles amplias y tipos marginales moderados; liberalización financiera, especialmente de los tipos de interés; búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos; liberalización comercial; apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas; privatizaciones; desregulaciones de todo tipo; garantía de los derechos de propiedad.

El "consenso de Washington", en definitiva, atestigua tanto la concepción de los núcleos de poder con respecto a las políticas ha implementar para incorporar progresivamente grandes regiones periféricas y a Estados con diversas formas de estructura económica, como el nacimiento de un capitalismo, ahora, global; con procesos de internacionalización o globalización y regionalización de la economía mundial.

I.2: Cambios en la economía mundial de los '90

En este sentido, recordemos que la literatura sobre los cambios en la economía mundial de los noventa es ya muy extensa. Sin embargo, se hace necesario por lo menos resumir dos de los principales procesos que se dieron en ese decenio. Estos son: el de la internacionalización o globalización y el de regionalización.

El primero, el de la internacionalización de la economía mundial, se demuestra claramente por el hecho de que gradualmente a lo largo de la década van a ser pocas las industrias o nichos financieros, a los que no pueda acceder el capital internacional. El proceso político que hemos mencionado anteriormente (políticas de liberalización de

⁵ La primera formulación del llamado "consenso de Washington" se debe a John Williamson y data de 1990. El escrito concreta diez temas de política económica, en los cuales "Washington" está de acuerdo. "Washington" significa el complejo político-económico integrado por los organismos financieros internacionales (FMI, BM), el Congreso de los Estados Unidos, la Reserva Federal, los altos cargos de la Administración y los grupos de expertos de ese país.

mercados), junto con los cambios experimentados internacionalmente en términos de equilibrio de poder más, las “recomendaciones” de los organismos internacionales de crédito hacia los países, sumado a la capacidad de las transnacionales de asentarse en cualquier parte del mundo con sus inversiones extranjeras directas (de ahora en más IED⁶), va a ir definiendo el proceso globalizador que va a experimentar la economía mundial de los noventa.

Lo distintivo de este proceso es que, “...la mayor integración económica interactúa con la desintegración de la producción...”, en el sentido de que hay una segmentación de los procesos de producción, que en términos de Tugores Ques es nada más y nada menos que el proceso de “la partición de la cadena de valor”⁷. Esto obviamente complica la distribución territorial de la producción que significó la especialización de un país ya no en un producto, sino solo en un segmento de la cadena de producción según el requerimiento. Este rasgo distintivo se complementa con otro de igual carácter: la movilidad de factores muy asimétrica dada en este decenio. Siendo muy alta para el capital financiero, alta para el capital físico (gracias a las IED) y mucho más baja y regulada para el factor trabajo⁸.

El segundo, el de regionalización o de integración regional, es un proceso contradictorio. Como corolario o respuesta al de globalización, tiene tintes ambiguos. Por un lado se sustentó básicamente en la búsqueda competitiva, dentro de la lógica de la globalización, de la concentración económica y la regionalización de las IED. Para muchos países, la regionalización tuvo como finalidad en muchos casos, la mayor recepción de IED de producción mundial. Por otro parte, el anhelo de ingresar a las distintas áreas geoeconómicas por parte de los países fomentó la homogenización de las políticas económicas a nivel mundial. Por último podemos decir que, en ningún momento este fenómeno puso en jaque el mantenimiento de un sistema comercial multilateral. Aunque con debilidades, producto de la asimetría de fuerzas entre el Norte

⁶ “Las IED son inversiones que realiza una empresa para crear una filial de su país o para tomar el control de una firma extranjera mediante la adquisición de más del 10% de su capital”, en Pottier, Claude, “*Las inversiones extranjeras directas*” en, *El Atlas*, Le Monde Diplomatique, Buenos Aires, Argentina, Marzo de 2003. O/c página 26.

⁷ Tugores Ques, Juan, “*Economía Internacional: Globalización e Integración Regional*”, McGraw-Hill, quinta edición, Madrid, España, 2002. O/c página 2.

⁸ Tugores Ques, Juan, “*Economía Internacional: Globalización e Integración Regional*”, McGraw-Hill, quinta edición, Madrid, España, 2002. O/c página 166-167.

y el Sur, en 1995 se instituye la OMC, la cual como el GATT⁹ acepta los procesos de integración regional y los establece como una excepción al principio de no-discriminación.

Por otro lado, en cierta medida este proceso funcionó parcialmente como regulador de la globalización. Ciertamente los procesos regionales son una respuesta también a la asimetría de poder entre el mercado y el Estado como garante de la estabilidad económica, redistribuidor de ingresos y prestador de protección social; en pocas palabras de un “Estado de bienestar”. Desde esta perspectiva el proceso integrador sería un desplazamiento creciente de las decisiones políticas y sociales propias del Estado, a jurisdicciones regionales supranacionales.

Sin lugar a duda la internacionalización o globalización de la economía mundial, la aceleración del cambio tecnológico (especialmente en el terreno de la informática y las comunicaciones) combinado con la inestabilidad que experimentó la economía mundial durante la década por las sucesivas crisis, han coadyuvado a que los elementos que determinan la competitividad de una nación sean más volátiles. En síntesis, ese escenario incentivó a que los países desarrollados redefinieran el sistema de comercio mundial, tendiente a una mayor regionalización del mismo y por ende a un cierto neo-mercantilismo¹⁰, y el modelo global de inversión extranjera directa. Por lo tanto, la naturaleza misma de la competencia internacional fue redefinida por la globalización de la economía mundial, y dentro de ella por el papel protagónico de las corporaciones transnacionales mediante las IEDs.

En efecto, en los noventa las IED producen un punto de inflexión. Las inversiones de las empresas transnacionales salen del núcleo de países capitalistas desarrollados, es decir, de la tríada formada por Estados Unidos, Europa (liderada por Alemania) y Japón, para avanzar hacia nuevas direcciones. Si bien durante la segunda mitad de los años ochenta, las IED han crecido de manera más que importante¹¹, hasta

⁹ El artículo XXIV del acuerdo original del GATT admitía los acuerdos regionales en forma de áreas de libre comercio y uniones aduaneras. Según la misma, se trataban de avances parciales en la liberalización comercial, que afectaba a un grupo de países y que constituían una excepción al criterio de no-discriminación, ya que eliminación de aranceles y barreras solo afecta a los “socios” del acuerdo regional. El debate actual se circunda alrededor de si los acuerdos regionales favorecen el libre comercio o proporcionan aun más distorsiones al comercio mundial.

¹⁰ Foro “Libertad, economía y sociedad”, Seminario IV: Mercosur común e integración. Expositores: Fabio Giambiagi - José María Fanelli; Fundación OSDE, Miércoles 2 de julio de 2003.

¹¹ Durante el quinquenio 1985-1990, la IED global creció cuatro veces más rápido que la productividad doméstica en el mundo, y más del doble de rápido que la inversión doméstica en el mundo. Bernal-Meza,

1990, el 87% del total de las IED se realizaban desde y entre los países de la tríada del capitalismo avanzado. El cambio que se produce en los noventa radica en que las grandes empresas mundiales salen del marco de esa tríada (ya sea por la excesiva confianza en el mercado o por los resultados de las políticas de algunos gobiernos de países en desarrollo de seducción de inversiones) y se dirigen hacia otros países, en vías de desarrollo. Entre 1990 y 2001, China, el resto de Asia Oriental y del Sudeste asiático y América Latina van a recibir aproximadamente el 25% de las IED mundiales¹². Con un crecimiento no interrumpido desde los '80, las corrientes anuales de IED van a representar en el 2000 el 20% del Producto Bruto Mundial.

Paralelamente al aumento notorio de las IED, se producen dos fenómenos: El primero fue la conformación de oligopolios a escala mundial mediante fusiones o compras de empresas en los países desarrollados lo que permitió el avance de las IED a partir de 1993¹³.

El segundo fue la creciente diversificación geográfica de los centros de producción, facilitado por la "revolución" tecnológica, lo que produjo la "racionalización" del proceso productivo a escala mundial. Cada filial profundizó su especialización lo que llevó al aumento de la división internacional del trabajo, abarcando de manera creciente a aquellos países con condiciones salariales paupérrimas y/o instituciones sindicales muy precarias, y en donde dichas trasnacionales tuvieran cierto peso para imponer condiciones (a los gobiernos) para su radicación.

Los países desarrollados en los 90 fueron, a la vez, a pesar del aumento de los flujos de IED hacia fuera de la tríada, los principales generadores y receptores de IED. Considerados en conjunto, los países de Europa Occidental (UE, Suiza y Noruega) tienen una gravitación más importante que Estados Unidos. Entre 1990 y 2001 absorbieron el 62% de las corrientes de IED registradas en el mundo, contra el 18% de Estados Unidos.¹⁴

Pero la mayoría de las IED de los países europeos se realizan las dentro de la región. Esas inversiones estuvieron y están en parte vinculadas al proceso de unificación

Raúl, *"América Latina en la economía política mundial"*, Ed. GEL, Buenos Aires, Argentina, 1994. O/c página 44.

¹² Pottier, Claude, *"Las inversiones extranjeras directas"* en, *El Atlas*, Le Monde Diplomatique, Buenos Aires, Argentina, Marzo de 2003. O/c página 27.

¹³ Pottier, Claude, *"Las inversiones extranjeras directas"* en, *El Atlas*, Le Monde Diplomatique, Buenos Aires, Argentina, Marzo de 2003. O/c página 2

¹⁴ Idem anterior.

del mercado regional como parte de la dinámica de regionalización del comercio mundial. Por lo tanto vemos que la regionalización de la economía mundial que se profundizó en los noventa, es paradójicamente, un corolario de la creciente globalización de la economía mundial. Esto se evidencia claramente en el hecho de que la globalización no produjo en el mundo que los países interactúen entre ellas de la misma manera, independientemente de la ubicación geográfica. Aunque la actividad económica se dispersó por todo el mundo en esta década, esta se concentró crecientemente en tres grandes regiones: Asia, América del Norte y Europa. Esto produjo sin lugar a dudas, a lo largo de la década una brecha creciente entre países y regiones. De hecho la “tríada” al 2000 va a controlar el 75% de los intercambios comerciales mundiales.

Los miembros de la tríada (Estados Unidos, Japón y Europa Occidental) representan el corazón de las economías regionales, y actúan como proveedores de tecnología, capital y comercio para los países que los circundan. Un ejemplo de esto en los '90, es la aparición de los tigres asiáticos. El polo de actividad en Europa sirvió para atraer a un grupo selecto de países y conducirlos hacia la agrupación dinamizada por esa concentración de actividad económica¹⁵. España es un ejemplo de cómo el acceso preferencial a nuevos mercados, y la complementación de la oferta exportable con el polo productivo brinda financiamiento para desarrollarse económicamente; incluso hoy, podemos ver esto en la ampliación de la UE hacia el este de Europa.

En este marco es que durante la década del '90, la economía mundial va a experimentar un rápido crecimiento influido entre otros factores como los que ya hemos mencionado, por el aumento del comercio internacional que a su vez ha experimentado un elevado crecimiento fruto del avance tecnológico y de un esfuerzo concertado para reducir las barreras comerciales.

Es evidente que la globalización o internacionalización de la economía mundial de los '90, coincidió con la indiscutible hegemonía de Estados Unidos por diferentes motivos. Esto fue posible porque en primer lugar, coincidiendo con la concepción gramsciana de hegemonía, Estados Unidos fue capaz de imponer internacionalmente el capitalismo a la manera norteamericana¹⁶; y en segundo lugar (y gracias al hecho que la

¹⁵ Bernal-Meza, Raúl, *“América Latina en la economía política mundial”*, Ed. GEL, Buenos Aires, Argentina, 1994. O/c página 47.

¹⁶ En los noventa, Estados Unidos logró imponer en el mundo y en particular en los países en desarrollo como propio, al neoliberalismo. La homogeneidad ideológica permitió unificar visiones del mundo, la economía y del estado.

competencia se traslado de lo militar a lo económico) porque en el ámbito económico, estrechamente vinculado al consumo, este país logró imponer e internacionalizar su cultura de consumo; y en tercer lugar, porque por si solo constituyó alrededor del 25% de PBI mundial¹⁷. Sea cual fuera la razón, es que Estados Unidos a la cabeza del capitalismo central, se benefició del derrumbe de su principal oponente y de la consiguiente expansión del capitalismo a nuevos mercados. Así, la marcha y la estabilidad de la economía mundial en las distintas crisis que surgieron en los '90, estuvo en gran medida supeditada a la *performance* económica de Estados Unidos. A lo largo de la década va a producir entre un 25 y 30% del PBI mundial¹⁸, o sea 2 veces más que cualquier país tomado individualmente, y su participación en el comercio mundial no va a decaer del 16%. De esta manera la tasa de crecimiento de la economía mundial de la década de los noventa va a estar influida por el crecimiento de Estados Unidos, que vivió el período de expansión económica de mayor duración en tiempos de paz. Ni siquiera durante la prosperidad de la posguerra en los años '50 y '60 hubo un período de crecimiento constante tan prolongado.

I.3: Evolución de la economía mundial en los '90

La tasa nominal de crecimiento promedio de la economía mundial por año en el periodo 1991-2001 ha sido de 3,5%¹⁹ en gran medida debido al impulso dado por la “locomotora” norteamericana y al comercio mundial. Las cifras de este ciclo hablan de un período en el que la economía mundial se expandió, pero igualmente estas mismas cifras ocultan, naturalmente, grandes “diferencias y crisis sucesivas”. Si analizamos los países del grupo G7, encontraremos que sólo los Estados Unidos y la Gran Bretaña tuvieron tasas de mayor crecimiento durante el período 1993-98 en comparación al período 1983-93. Y todos los países del grupo G7 tuvieron un crecimiento muy por debajo del período 1964-73²⁰. Los países emergentes, en cambio, crecieron a un ritmo del 5,4 % anual, es decir, a un ritmo muy superior (más del doble) que el de las naciones económicamente más adelantadas.

¹⁷ Bernal-Meza, Raúl, “*América Latina en la economía política mundial*”, Ed. GEL, Buenos Aires, Argentina, 1994. O/c página 41.

¹⁸ Pastor, Alfredo, “*Balance de la economía mundial en 2000 y perspectivas para 2001*”, en <http://www.cidob.org/Castellano/Publicaciones/Anuarios/00pastor.html>.

¹⁹ Castro, Jorge, “*La economía mundial en la década del 90 y la ubicación de Argentina*”, en Revista Idea, *El Mundo: Balance al fin del milenio*, Año XX, número 194, octubre 1996, Buenos Aires, Argentina, 1996.

²⁰ Ver cuadro I.1 del anexo.

En conjunto igualmente, el crecimiento de la economía mundial en la década de los noventa contrasta favorablemente con el de la década anterior, cuya primera mitad fue aún de crisis en la mayor parte de las economías europeas. De hecho se da una modesta recuperación de las perspectivas económicas a comienzos de los noventa, después de las fuertes crisis de los ochenta, que creó una especie de "burbuja especulativa" que inyecta gran liquidez al sistema internacional: los inversores comenzaron a invertir en los mercados emergentes, y provocaron que las cotizaciones subieran, impulsadas por ellos mismos. A su vez, se iba elaborando "un gran marco normativo" (ejemplo consenso de Washington), y todo el mundo iba creyendo en él. Cuando los gobiernos de los países emergentes adoptaron los paquetes de políticas que el FMI les proponía en base al paradigma económico de los '90, los inversores confiaron todavía más en estos países y continuaron invirtiendo en ellos. A corto plazo parecía que los paquetes funcionaban, ya que respondían a una lógica de "profecía autocumplida" gracias a la recuperación de la confianza del inversor. Pero, a medio plazo, no funcionaron tan bien. Los grandes paquetes económicos impulsados por los defensores de la "nueva economía" contenían "recetas" que perjudicaban a la larga la salud de las economías destinatarias de aquellas "recomendaciones". Liberalización comercial sin anestesia, unida a políticas cambiarias regresivas, llevaron al mundo a experimentar diferentes crisis, como la mexicana de 1994-1995. También la liberalización de flujos de capitales ayudó a la profundización de las crisis como la asiática en 1997. Todas estas crisis en los noventa recibieron un apoyo muy importante de los organismos internacionales de crédito²¹ producto de la liquidez imperante en esta década²². Muchas veces la realidad económica local no compatibilizaba con los paquetes económicos "recomendados". En definitiva, la burbuja especulativa propiciada desde el Norte estalló.

Después de las crisis del tequila, las inversiones se desplazaron de América Latina al suroeste asiático para crear allí una nueva "burbuja" que estalló en 1997 y que tuvo efectos hasta 1999. Luego esta burbuja se reprodujo en Estados Unidos, desinflándose en el 2001-2002 e iniciando un ciclo recesivo en aquel país. En Estados

²¹ En la crisis del tequila, Zedillo recibió el apoyo norteamericano logrando negociar un crédito blando de ayuda por US\$ 500 millones de dólares de los cuales 30 millones fueron donaciones. Por otro lado, el FMI le otorgó un préstamo por US\$ 1000 millones y el Banco Mundial uno por US\$ 250 millones de dólares.

²² Durante la década del 80 la tasa LIBOR alcanzó los 14 puntos y en los noventa esta se sostuvo alrededor del 5.80% y 6% aproximadamente.

Unidos entre 1994 y 2000 los índices bursátiles crecieron un 320%, traspasando la barrera de los 10.000 puntos del índice Dow Jones, antes de entrar en franca decadencia en los dos años siguientes²³.

Para resumir de alguna manera; la avidez y en la cantidad en la que se mueve el capital financiero mundial²⁴ ha hecho que la década de los noventa se haya caracterizado por ser prodigo en turbulencias y crisis financieras. Turbulencias en los mercados de divisas y de activos financieros, más depreciaciones rápidas de una serie de monedas, con posterior devaluación, y derrumbes de los índices bursátiles, fueron moneda corriente en los noventa.

I.4: El comercio mundial

A pesar de las constantes turbulencias que experimenta la economía mundial en este ciclo, el comercio internacional va a alcanzar una etapa de gran dinamismo y fuerte expansión. La tasa de crecimiento anual del comercio mundial entre 1990-2000 va a rondar el 7,3%, casi alcanzando los niveles del “dorado” decenio de 1960-1970²⁵. En conjunto, la década puede dividirse en tres fases.

En la primera de las fases (1990-1993), el crecimiento de las corrientes comerciales internacionales fue impulsado por las economías en desarrollo (las asiáticas en particular).

La segunda fase (1994-1997) estuvo influenciada por la recuperación económica y comercial que los países desarrollados²⁶ comenzaron a experimentar a partir de 1994/1995, lo que permitió brindarle mayor dinamismo a los flujos de comercio internacional, cuyo volumen se expandió a tasas superiores al 10% anual en tres años de los cuatro de esta fase.

²³ Para Milton Friedman “...los años 90 tienen un parecido misterioso con los sucesos de dos décadas anteriores: los años 20 en Estados Unidos y los años 80 en el Japón. En las tres décadas, los cambios tecnológicos produjeron un crecimiento económico extraordinario, hablándose en cada ocasión de una “nueva era” y disparando un alza en la bolsa que terminó con un colapso, apodado el reventón de la burbuja. Luego de los años 20 vino la Gran Depresión de los 30 en Estados Unidos y después de los 80 Japón sufrió un estancamiento, seguido de la actual recesión...”.

Friedman, Milton, “*El auge de los noventa se desinfló. ¿Qué viene?*”, Febrero de 2002, en <http://www.analitica.com/va/economia/opinion/9828168.asp>

²⁴ Claramente las crisis monetarias y los ataques especulativos de los noventa tiene una mejor explicación desde el enfoque “moderno” o de “segunda generación”, el cual identifica al enorme poder adquirido por los operadores privados en los mercados financieros y sus expectativas (“*self-fulfilling*”) como ingredientes esenciales para comprenderlas. Ver Tugores Ques, Juan, “*Economía Internacional: Globalización e Integración Regional*”, McGraw-Hill, quinta edición, Madrid, España, 2002.

²⁵ Ver gráfico I.1 del anexo.

²⁶ Exceptuando a Japón.

La tercera fase (1997-2000) se caracteriza por haber sufrido una sucesión de crisis financieras internacionales, que frenó la evolución que traía el comercio aunque no deteniéndola por completo. Sin lugar a duda, el volumen y el sentido del comercio se vio afectado tanto por las distintas depreciaciones y devaluaciones de ciertas monedas internacionales como con la restricción momentánea de financiamiento internacional y los procesos recesivos que se iniciaron en las economías de distintos países después de dicha crisis. En algunos países, el freno que experimentó el comercio repercutió en las cuentas nacionales lo que convirtió al comercio como un instrumento importante de transmisión de shock²⁷ hacia el sector productivo o real de las diferentes economías. No obstante, la buena evolución (contra todos los pronósticos) de la economía de los países desarrollados, en especial la estadounidense con un dólar alto, posibilitó que el comercio mundial rápidamente encontrara los niveles ex ante 1997²⁸. El dólar alto condujo la consolidación de una “avenida” de comercio entre Estados Unidos y Europa, y en menor medida con Asia, conformando así un déficit comercial histórico en el país del norte. De esta manera Estados Unidos confirma su papel de “locomotora comercial” ya que se convirtió en esta década como un gran depositario de la oferta comercial excedente y como un gran absorbente de los ajustes de las balanzas comerciales de aquellos países afectados por las diferentes crisis, como no lo hizo ningún otro país desarrollado²⁹. Así en el año 2000, la tasa de crecimiento del comercio va a alcanzar el 12%, la tasa más alta experimentada a lo largo de los '90. Ese mismo año el incremento del PBI mundial va a ser del 4,5%, con lo que el incremento del comercio es superior al incremento del producto. Como resultado de esto, el porcentaje de PBI mundial correspondiente al comercio internacional de bienes y servicios en el 2000 va a alcanzar el 29%, registrando un alza desde 1990, de más de 10 puntos porcentuales.

²⁷ No con esto queremos decir que el tipo de interés, los tipos de cambio u otros canales de transmisión internacional, no hayan sido importantes para el desenvolvimiento de la crisis.

²⁸ La economía mundial después de la crisis asiática se caracteriza por la disminución del ritmo de crecimiento global y por la importante pérdida de dinamismo relativo del conjunto de las economías en desarrollo contra las desarrolladas. De este modo, mientras que las economías emergentes surgen como los grandes perdedores de la crisis financiera de 1997/8, los países desarrollados (hasta antes de la crisis las áreas de menor dinamismo relativo y menores perspectivas de crecimiento en el mediano plazo) se fueron transformando en los motores del crecimiento de la economía mundial.

²⁹ El déficit comercial creciente con sus socios van a ser financiados por flujos financieros provenientes de Japón y Europa. El hecho de que EEUU fuera un neto receptor de capitales extranjeros (por el dólar alto) hizo que en la década de los noventa se produjera un aumento de la deuda externa de este país. A fines del 2000, la deuda neta de los Estados Unidos con el resto del mundo era de \$2.19 mil millones. A fines del 2001, la deuda había ascendido a \$2.60 billones. Ésta representa 22% del PBI, por encima del 16.4% en 1999 y 9% mayor que el nivel de 1997. Esto significa que los Estados Unidos absorben aproximadamente dos tercios de los ahorros mundiales.

Complementariamente para explicar la evolución del comercio mundial 1990-2000, tenemos que necesariamente volcar nuestra mirada en el sector financiero, en el transporte y la logística, en los cambios en materia de pautas socio-culturales, en el nuevo régimen internacional, e indudablemente en las políticas de liberalización adoptadas por los distintos países.

El aporte que brinda el sector financiero al comercio internacional en los '90, es la creciente integración financiera entre países y empresas que junto al desarrollo incesante de nuevos instrumentos comerciales y financieros, va a tender a facilitar los negocios internacionales. El transporte va a sufrir un marcado abaratamiento (aparecen buques con mayor capacidad de carga, por ejemplo) y la creciente tendencia hacia la "containirización"³⁰, que sumado al auge de la tecnología y las comunicaciones va a permitir bajar tiempos de entrega, mayor control y eficiencia en el transporte. El auge de las comunicaciones también va a repercutir para una creciente difusión de "ciertas" pautas de consumo universales, lo que de alguna manera, sirvió par reducir distancias geográficas y culturales entre distintos países y sociedades.

Por otro lado, se produce un fortalecimiento de las normas internacionales a nivel comercial con avances tendientes a una reducción continua de aranceles y barreras al comercio (de manufacturas especialmente). Estos avances se dan mediante esquemas asociativos, de integración o multilaterales proclives a este fin (zonas de libre comercio, uniones aduaneras, etc.), o a través de reformas emprendidas voluntariamente por cada país (siguiendo postulados tales como "el consenso de Washington" como vimos al comienzo del capítulo).

Una cuestión que es importante es que el intercambio de bienes representa en el año 2000, el 80% del comercio mundial. A pesar de que los servicios muestran un mayor progreso relativo en el decenio no alcanzan gran gravitación ya que a comienzos de los '80, aportaban el 17% del total. En el gráfico I.2 del anexo vemos también que el valor del comercio también creció más que el producto mundial pero por debajo de la tasa de crecimiento del volumen del comercio mundial, como respuesta al aumento de la proporción de los productos manufacturados en el comercio mundial y al aumento de los servicios en concepto de logística en las distintas interfases.

³⁰ Esto también permite mayor transabilidad de ciertos productos.